

**LAPORAN**  
**IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM)**



**I<sub>b</sub>M PENINGKATAN DAYA SAING KERAJINAN**  
**LIMBAH PERCA DI SURAKARTA**

**Oleh :**

**Eko Sri Haryanto, S.Sn, M.Sn, NIDN : 0025077006**

**R Ersnathan BP, S.Sn, M.Sn, NIDN. 0004106909**

**INSTITUT SENI INDONESIA SURAKARTA**

**2016**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul IbM : IbM Peningkatan Daya Saing Kerajinan Limbah Perca di Surakarta
2. Nama Mitra Program IbM (1) : Syafitri Batik Craft
- Nama Mitra Program IbM (2) : Dinda Barbie
3. Ketua Tim Pengusul
  - a. Nama : Eko Sri Haryanto, S.Sn, M.Sn
  - b. NIDN : 0025077006
  - c. Jabatan / Golongan : Penata Muda Tk. I / IIIb
  - d. Program Studi : Desain Interior/ Fakultas Seni Rupa dan Desain
  - e. Perguruan Tinggi : ISI Surakarta
  - f. Bidang Keahlian : Desain
  - g. Alamat Kantor : Jl. Ki Hajar Dewantara No. 19 Kentingan Jebres, Surakarta, 57126
4. Anggota Tim Pengusul
  - a. Jumlah Anggota : 1 orang
  - b. Nama Anggota I : R Ersnathan BP, S.Sn, M.Sn
  - c. Mahasiswa Terlibat : 4 orang
5. Lokasi Kegiatan Mitra (1)
  - a. Wilayah Mitra : Jl. Jenggala Utara II, RT 02/05, Tapen, Nusukan
  - b. Kota : Surakarta
  - c. Propinsi : Jawa Tengah
  - d. Jarak PT ke Lokasi : 6 km
6. Lokasi Kegiatan Mitra (2)
  - e. Wilayah Mitra : Pucangsawit Rt 03/03 Jebres
  - f. Kota : Surakarta
  - g. Propinsi : Jawa Tengah
  - h. Jarak PT ke Lokasi : 4 km
7. Luaran Yang Dihasilkan : Produk Desain
8. Jangka Waktu : 10 Bulan
9. Biaya Total : Rp. 42.000.000,- (Empat Puluh Dua Juta Rupiah)
  - a. Dikti : Rp. 42.000.000,-
  - b. Sumber Lain : Rp. 0,-

Surakarta, 25 Oktober 2016

Mengetahui  
Dekan FSRD

Ketua Tim Pengusul

(Ranang A Sugihartono, S.Pd, M.Sn)  
NIP. 197111102003121001

(Eko Sri Haryanto, S.Sn, M.Sn)  
NIP. 197007252008121001

Mengetahui Ketua LPPMPP  
ISI Surakarta

(Dr. RM. Pramutama, M.Hum)  
NIP. 196810121995021001

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	1
HALAMAN PENGESAHAN .....	2
DAFTAR ISI .....	3
RINGKASAN .....	4
BAB 1. PENDAHULUAN .....	5
1.1. Analisis Situasi .....	5
1.2. Permasalahan Mitra .....	9
BAB 2. TARGET DAN LUARAN .....	10
2.1. Solusi yang ditawarkan .....	10
2.2. Target Luaran .....	11
BAB 3. METODE PELAKSANAAN .....	15
BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI .....	16
4.1. Kompetensi Perguruan Tinggi .....	16
4.2. Kompetensi Pengusul .....	16
BAB 5. HASIL CAPAIN .....	18
5.1. Hasil PPM pada Syafitri Craft .....	18
5.2. Hasil PPM pada Dynda Berbie .....	20
BAB 6. PENUTUP .....	23
DAFTAR PUSTAKA .....	24
LAMPIRAN-LAMPIRAN .....	25
Lampiran 1. Gambaran Ipteks yang diterapkan kepada Mitra .....	25
Lampiran 2. Peta Lokasi Wilayah Kedua Mitra .....	27

## RINGKASAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing mitra binaan dalam menghadapi pasar global. Potensi kerajinan limbah perca batik mempunyai peluang yang bagus, akan tetapi menghadapi beberapa kendala untuk menjawab tantangan pasar. Mitra dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pengrajin dengan bahan baku limbah perca batik Syafitri Batik Craft dengan hasil produksi boneka kain dan assesories di Kalurahan Nusukan, Kecamatan Banjarsari, Kota Madya Surakarta. Serta pengrajin perlengkapan boneka dengan bahan baku limbah kain perca batik pada Dinda Barbie di Kalurahan Pucang Sawit, Kecamatan Jebres, Kota Madya Surakarta, dan

Kurangnya kemampuan sumber daya manusia, keterbatasan wawasan, serta keterbatasan peralatan menyebabkan mitra kurang mampu dalam memanfaatkan peluang mengembangkan usaha kerajinan berbahan baku limbah batik. Setelah dilakukan pendampingan, diharapkan mitra mampu menjadi pengrajin yang tangguh, sehingga dapat meningkatkan produksi, penghasilan keluarga dan mampu menyerap tenaga kerja potensial dari masyarakat sekitarnya.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama kurun waktu sepuluh bulan. Kegiatan yang direncanakan berupa ; workshop penggunaan alat produksi dengan teknologi tepat guna, pelatihan manajemen sederhana, workshop pembuatan materi promosi, serta workshop pengembangan desain produk yang diminati oleh pasar. Setelah mendapatkan sentuhan desain yang baik, manajemen yang tepat, modernisasi alat produksi, media promosi yang menarik diharapkan mampu meningkatkan daya saing mitra dalam menghadapi pasar.

Kata kunci : daya saing, kerajinan limbah, perca batik



## **BAB 1 PENDAHULUAN**

### **1.1. Analisa Situasi**

Kota Surakarta merupakan kota yang terkenal dengan industri batik. Selain industri yang mengolah bahan kain mori (putih) menjadi kain bermotif batik di Surakarta juga banyak terdapat industri garmen dari bahan kain batik. Dampak dari adanya usaha garment, tailor, modiste, dan konfeksi berbahan kain batik, berupa limbah kain batik perca tersebut, dapat mengakibatkan tertimbunnya sampah yang mengakibatkan polusi di lingkungan. Oleh karena itu, perlu adanya penanganan yang baik untuk memberdayakan perca kain (limbah produksi busana) menjadi produk yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat banyak. Di samping itu, dengan adanya pembuatan produk baru dari kain perca dapat pula memberikan alternative untuk mengurangi pengangguran di daerah sekitarnya.

Kain perca merupakan sisa potongan pada proses pengguntingan busana, baik pada pembuatan busana yang dilakukan oleh ibu rumah tangga, industri kecil maupun industri besar. Oleh karena itu bentuk dan ukuran kain perca berbedabeda. Kain perca dapat saja tidak berguna, tetapi dapat pula berguna, tergantung bagaimana mengelolanya. Kain perca yang dikelola dengan baik akan menghasilkan produk baik, dan bermanfaat. Berbagai benda dapat diciptakan dari kain perca yang dianggap sampah, tergantung kreativitas pembuatnya. Dengan berbagai teknik kain perca dapat diwujudkan menjadi benda-benda yang lebih berguna. Dengan pemanfaatan limbah kain perca batik dan memberdayakan tenaga kerja di Kotamadya Surakarta, dan menggunakan berbagai teknik, maka dapat diciptakan suatu industri kreatif dengan memproduksi barang baru berupa: (a) busana, (b) asesoris rumah tangga, seperti: spre, taplak meja, kain tirai, sarung bantal, loper, tutup kulkas, tutup telepon, tutup televisi, kap lampu, dan lain-lain, (c) peralatan sekolah, seperti: tas sekolah, tempat pensil, (d) pelengkap busana: bros, giwang, tas tangan, dompet, ikat pinggang, (e) boneka dan (f) benda-benda seni lainnya.

Dua dari industri kecil yang memanfaatkan kain perca sebagai bahan baku utamanya adalah Syafitri Craft dan Dinda Barbie. Syafitri craft merupakan industri kecil yang menghasilkan boneka perca dan asesories baju dengan bahan kain perca batik, limbah perca batik didapatkan dari pengusaha batik dan konfeksi di daerah Laweyan Surakarta. Kain perca dari bahan batik cap dan tulis potongan kecil dibeli dengan harga Rp. 60.000,- / kg, sementara kain perca dengan bahan kain printing motif batik dibeli dengan harga lebih murah, yakni Rp. 50.000,- / kg. Dengan imajinasi dan kemampuan teknik pengrajin ini membuat produk-produk boneka lucu berbahan kain perca ukuran sedang , sementara untuk

potongan perca yang lebih kecil dibuat menjadi aksesoris busana wanita. Syafitri craf memiliki 5 orang tenaga kerja, baik yang berada di tempat usahanya maupun yang dibawa oleh masing-masing pekerja kerumah masing-masing. Syafitri Craft sudah beberapa kali mengikuti pameran yang berskala regional maupun nasional, akan tetapi belum mampu membuka pasar ekspor, dikarenakan dengan terbatasnya jumlah produksi terkait dengan sumber daya manusia dan infrastruktur yang dimiliki. Sementara ini Syafitri Craft hanya melayani pesanan dari para pelanggan-pelanggan pemilik butik dan pedagang.

Calon mitra kedua adalah Dinda Barbie, produk utamanya adalah baju-baju Barbie dengan perlengkapan festival, inspirasi desainnya berasal dari seringnya perhelatan-perhelatan festival di berbagai daerah, khususnya di Surakarta. Segmen pasarnya juga tidak terbatas pada anak-anak, tetapi juga sebagai souvenir bagi wisatawan luar kota, atau penggemar yang ingin mengoleksi Barbie dengan karakter festival. Penjualan sudah cukup tinggi, desain juga sangat bervariasi. Kendala yang dihadapi oleh Budi Santoso selaku pemilik Dinda Barbie adalah pada kualitas produk dan kemasan produk apabila dipergunakan sebagai souvenir dan dikoleksi dalam waktu yang relatif lama. Suplai bahan baku, khususnya perca batik yang berkualitas juga masih kurang, sehingga produksi agak terhambat. Penggunaan alat produksi di rumah produksi yang terletak di daerah Pucang Sawit, Jebres, Surakarta juga masih sederhana, sehingga belum mampu melayani produk souvenir dalam jumlah banyak dari berbagai daerah yang kerap melaksanakan perhelatan festival kostum. Showcase produk juga masih sederhana, sehingga produk tidak dapat diekspose dengan baik supaya terlihat lebih menarik. Permintaan perlengkapan Barbie karakter festival dipasar masih sangat banyak, seperti yang disampaikan Vera, Pedagang di PGS (Pusat Grosir Solo) kepada media Joglosemar, "Gaun Barbie kan biasanya kain biasa seperti baju peri atau putri, tetapi ini berbeda menggunakan kain brokat, tulle dan kain batik," terangnya. Produsen mengkombinasikan dan memberikan sentuhan tradisional pada pakaian boneka Barbie yang dijualnya. Dikatakan Vera, boneka Barbie banyak digandrungi anak-anak perempuan dan tidak jarang juga remaja putri membelinya sebagai koleksi.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Joglosemar, Kamis (23/1). Boneka Barbie Berdandan Batik Laris Diborong Hidayatur Riyana Sabtu, 25/01/2014



Gambar 01. Pemilik Syafitri Batik & Craft



Gambar 02. Produk Syafitri Batik & Craft



Gambar 03. Produk Syafitri Batik & Craft



Gambar 04. Produk Syafitri Batik & Craft



Gambar 05. Rumah Produksi Kerajinan Limbah perca batik Syafitri Batik & Craft



Gambar 06. Stok Produk siap kirim dari Syafitri Batik & Craft





Gambar 07. Produk Dinda Barbie dari Limbah perca batik



Gambar 08. Produk Dinda Barbie dari Limbah perca batik



Gambar 09. Produk Dinda Barbie



Gambar 10. Produk Dinda Barbie



Gambar 11. Produk Dinda Barbie dari Limbah perca batik



Gambar 12. Produk Dinda Barbie dari Limbah perca batik



## 1.2. Permasalahan Mitra

Mengacu kepada analisis situasi tersebut maka permasalahan mitra Safitri Batik Craft adalah mencakup hal-hal berikut ini :

- Bahan baku penunjang seperti kayu sebagai rangka rumah barbie pasokannya kurang, diupayakan untuk mencari bahan baku alternatif yang relatif lebih terjangkau
- Desain dibuat masih sebatas model lokal, sehingga perlu dikembangkan lagi tema-tema busana barbie dengan model festival internasional.
- Manajemen produksi, dan pemasaran belum tertata dengan baik.konfensional, diperlukan peralatan yang lebih baik
- SDM dengan kemampuan yang masih terbatas, perlu diadakan pelatihan supaya mendapatkan SDM yang terlatih
- Display produk yang masih kurang menarik, dengan showchase yang masih sederhana
- Materi promosi perlu dikembangkan lagi baik melalui media offline, maupun online.

Mengacu kepada analisis situasi tersebut maka permasalahan mitra Dinda Barbie adalah mencakup hal-hal berikut ini :

- Bahan baku penunjang seperti kayu sebagai rangka rumah barbie pasokannya kurang, diupayakan untuk mencari bahan baku alternatif yang relatif lebih terjangkau
- Desain dibuat masih sebatas model lokal, sehingga perlu dikembangkan lagi tema-tema busana barbie dengan model festival internasional.
- Manajemen produksi, dan pemasaran beum tertata dengan baik.konfensional, diperlukan peralatan yang lebih baik
- SDM dengan kemampuan yang masih terbatas, perlu diadakan pelatihan supaya mendapatkan SDM yang terlatih
- Display produk yang masih kurang menarik, dengan showchase yang masih sederhana
- Materi promosi perlu dikembangkan lagi baik melalui media offline, maupun online.

## BAB 2. TARGET DAN LUARAN

### 2.1. Solusi yang Ditawarkan

No	PRIORITAS MASALAH MITRA	SEBELUMNYA	REKOMENDASI	SOLUSI YANG DI TAWARKAN
1	Produktivitas			
	Alat produksi	(1) Mesin Sederhana	(2) Penambahan Mesin Modern TTG (Teknologi Tepat Guna)	Modernisasi alat serta training singkat penggunaan alat tersebut agar lebih efisien Sehingga mampu dihasilkan produk yang lebih banyak dan kualitas yang lebih baik
	Desain	Konvensional	Desain Inovatif	Dibuat desain-desain baru yang lebih menarik, dengan melihat issue trend yang berkembang dimasyarakat
	Bahan baku	Terbatas	Penambahan bahan baku berkualitas	Membuat kontrak dengan perusahaan batik yang berkualitas
2	Manajemen	Belum tertata	Tertata Rapi	Dilakukan pelatihan manajemen sederhana untuk UMKM agar mitra bisa lebih tertib dan mudah melakukan pembukuan
3	SDM	Belum terlatih	Terlatih	Dilakukan pelatihan agar SDM terlatih menggunakan alat dan mbahan yg lebih modern
4	Pemasaran	Lokal	Nasional	Ekspansi pasar
5	Showcase	Sekedarnya	Tertata rapi	Display lebih menarik
6	Materi promosi	Belum Ada	bermacam materi	Materi promosi lebih menarik
7	Jaringan Pasar	Lokal	Regional/ Nasional	Lebih luas

## 2.2. Target Luaran

Target yang diharapkan dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah :

- Mampu meningkatkan produksi, baik secara kuantitas maupun kualitas, mengingat peluang bisnis ini masih besar.
- Mampu meningkatkan kualitas dan jumlah karyawan
- Mampu membuat manajemen yang tertata dengan baik agar usaha tersebut dapat berkembang dengan baik.
- Mampu memperluas pasar dan meningkatkan penjualan sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih dari penghasilan sebelumnya

Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah :

- Meningkatnya daya saing dari mitra binaan
- Mendapatkan sdm yang baik
- Memiliki sarana dan prasarana produksi yang lebih memadai
- Memiliki kemampuan manajemen produksi dan pemasaran
- Meningkatnya penghasilan/perekonomian mitra binaan sehingga dapat meningkatkan penghasilan mitra untuk menambah ekonomi keluarga
- Menciptakan lapangan kerja dengan menambah tenaga kerja untuk mengurangi tingkat pengangguran dilingkungan sekitar

**Tabel Target dan Luaran Kegiatan UMKM Syafiri Batik Craft**

No	BIDANG	SEBELUM	SESUDAH	REKOMENDASI
A	PRODUKSI			
1	Bahan baku Utama	(10) kg kain/bln	(20) kg kain/bln	Menambah jaringan suplier bahan baku (limbah industri)
2	Jumlah Produk	(100) produk/ bulan	(200) / produk bulan	Kapasitas produk perlu ditingkatkan
3	Jenis Produk a. Boneka kain batik b. Assesories	(05) item	(10) item	Perlu inovasi desain untuk menghadapi kompetitor Dalam bentuk diverensiasi dan



	batik			diversifikasi produk unggulan
4	Jumlah Alat Produksi	(5) Alat Produksi	(8) Alat Produksi	Modernisasi peralatan dengan TTG
5	Layot proses Produksi	(0) Masih bersifat ; one person to all proses/ product, sehingga proses produksi berjalan lambat	(1) Dikembangkan menjadi ; satu karyaman mengerjakan satu komponen	Melakukan perbaikan pada proses produksi
<b>B</b>	<b>SDM</b>			
1	Jumlah tenaga Kerja	(5) orang	(7) orang	Peningkatan SDM
2	Keahlian	(3) Ahli	(7) Ahli	Dibutuhkan pelatihan dan penambahan tenaga kerja ahli khusus
<b>C</b>	<b>MANAJEMEN</b>			
1	Pembukuan	(1) Berupa buku catatan campuran	(4) Buku Besar Pemb. Produksi, Keuangan, Pemasaran	Buku catatan yang ada sebelumnya hanya dicatat dalam satu buku campuran sekedarnya atau ditempel ditembok, perlu diperbaiki dan disusun dengan baik agar mudah untuk di audit.
<b>C</b>	<b>PEMASARAN</b>			
1	Media promosi Cetak (Offline)	(1) Kartu Nama	(3) Kartu Nama Katalog Produk Brosur	Media promosi hanya berupa kartu nama sekedarnya, perlu dibuat desain menarik dan penambahan media lain

				yang lebih bersifat promotif dan informatif
2	Media promosi Internet (Online)	(2) BB Group Facebook	(3) BB Group Facebook Blog / Web	Dibutuhkan Web / Blog agar produk bisa terpapar dengan baik dan dapat dilihat oleh calon konsumen
3	Pemasaran produk	Lokal	Regional- Nasional	Memperluas peluang pasar dan menambah reseller
4	Showchase Outlet	(0) Ditaruh di meja terbuka	(1) Rak kaca aluminium	Dibutuhkan showchase yang representatif dari produk yang ditawarkan
5	Omset	(04) juta / bulan	(8-10) juta/ bulan	Peningkatan penghasilan

**Tabel Target dan Luaran Kegiatan UMKM Dinda Barbie**

No	BIDANG	SEBELUM	SESUDAH	KETERANGAN
<b>A</b>	<b>PRODUKSI</b>			
1	Bahan baku Utama Kain limbah batik	15 kg limbah kain/bln	30 kg limbah	Kesulitan jaringan bahan baku yang berkualitas
2	Jumlah Produk	50 / bulan	100 / bulan	Kapasitas produk perlu ditingkatkan
3	Jenis Desain Produk	7 item	15 item	Perlu inovasi desain untuk menghadapi kompetitor
4	Jumlah Alat Produksi	7	9 Alat Produksi	Modernisasi peralatan TTG
<b>B</b>	<b>SDM</b>			
1	Jumlah tenaga Kerja	6	8	Peningkatan SDM
2	Keahlian	(2) ahli	(4) ahli	Dibutuhkan pelatihan dan penambahan tenaga kerja ahli

<b>C</b>	<b>MANAJEMEN</b>			
1	Pembukuan	(1) Buku catatan campuran	(3) Buku Besar Pemb. Produksi, Keuangan, Pemasaran	Buku catatan yang ada sebelumnya hanya dicatat dalam satu buku campuran sekedarnya atau ditempel ditembok
<b>C</b>	<b>PEMASARAN</b>			
1	Media promosi Cetak (Offline)	(1) Kartu Nama	(2) Kartu Nama Brosur	Media promosi hanya berupa kartu nama sekedarnya, perlu dibuat desain menarik dan penambahan media lain yang lebih bersifat promotif dan informatif
2	Media promosi Internet (Online)	(2) BB Group Facebook	(3) BB Group Facebook Blog / Web	Dibutuhkan Web / Blog agar produk bisa terpapar dengan baik dan dapat dilihat oleh calon konsumen
3	Pemasaran produk	(1) Lokal	(3) Lokal Regional- Nasional	Memperluas peluang pasar dan menambah reseller
4	Showchase Outlet	(1) Ditaruh di meja terbuka	(2) Rak kaca aluminium	Dibutuhkan showchase yang representatif dari produk yang ditawarkan
5	Omset	5 juta / bulan	8 juta/ bulan	Peningkatan omset dan penghasilan



### **BAB 3. METODE PELAKSANAAN**

Berdasarkan analisis situasi dilapangan pada kedua mitra tersebut didapatkan permasalahan yang kurang lebih sama, yakni : kapasitas produksi yang masih rendah, desain yang masih konvensional, kemampuan manajemen yang rendah, terbatasnya pasar, tidak memiliki media promosi yang cukup menarik. Dari kebutuhan yang berhasil diidentifikasi selanjutnya dicoba diterapkan beberapa program, antara lain :

- Workshop menggunakan alat yang lebih cepat dan modern
- Workshop ketrampilan membuat desain yang diminati pasar
- Workshop manajemen produksi dan pemasaran
- Workshop pembuatan desain materi promosi yang lebih menarik

Sedangkan metode pelaksanaan yang diterapkan untuk pemecahan permasalahan adalah sebagai berikut :

- Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya menggunakan alat yang lebih modern dan perlunya membangun jaringan suplier bahan baku yang lebih luas. Guna mendapatkan bahan baku yang lebih terjangkau , bisa juga memanfaatkan hasil limbah industri batik diwilayah Solo Raya.
- Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya manajemen produksi yang baik, agar proses produksi dapat berjalan lancar.
- Dilakukan pembekalan pentingnya strategi pemasaran yang baik dengan membangun jejaring pasar, menggunakan media promosi berupa katalog produk dan brosur untuk mempromosikan produk serta mempermudah komunikasi dan promosi yang dapat menarik minat konsumen.
- Dilakukan introduksi materi pembekalan pemahaman pentingnya pengembangan/inovasi desain perlengkapan barbie untuk meningkatkan kuantitas/ jumlah dan kualitas/nilai jual suatu produk, selanjutnya diberikan pelatihan untuk membuat desain yang bagus sesuai dengan segmentasi pasar.

## BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

### 4.1. Kompetensi Perguruan Tinggi

LPPMPP ISI Surakarta merupakan wadah bagi penelitian dan pengabdian masyarakat di lingkungan ISI Surakarta yang memiliki dua fakultas, yakni Fakultas Seni Pertunjukan dan Fakultas Seni Rupa dan Desain. Lingkup bidang pengusul program pengabdian pada masyarakat berasal dari Fakultas Seni Rupa dan Desain berupaya mengembangkan **kegiatan program pengabdian masyarakat yang sesuai dengan disiplin ilmu dan kompetensi pada bidang industri kreatif bidang seni dan desain**. Kegiatan pengabdian ini sejalan dengan program Tri Dharma Perguruan Tinggi. Jenis dan model pembinaan pada kegiatan ini **sangat sesuai dengan kompetensi dari Institut Seni Indonesia (ISI) Surakarta**

### 4.2. Kompetensi Tim Pengusul

Kompetensi dari masing-masing anggota tim pengusul program kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah :

#### 4.2.1. Eko Sri Haryanto, S.Sn, M.Sn

Bidang ilmu adalah desainer interior dengan berbasis dari dunia kerja praktisi lapangan dibidang desain interior , furniture dan kerajinan, serta kegiatan pengabdian yang relevan adalah sebagai berikut :

TAHUN	PENGALAMAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN	TUGAS YANG RELEVAN
2007	- Pelatihan Pemanfaatan Limbah Industri Garmen sebagai Bahan Kerajinan Pachtwork untuk Elemen Penunjang Interior di Kelurahan Sondakan, Kec. Laweyan, Surakarta	1. Mengkoordinasi kegiatan 2. Pelaksanaan pelatihan penggunaan alat bantu produksi untuk meningkatkan efisiensi produksi 3. Pelaksanaan pelatihan pengembangan desain
2008	- Workshop Desain Ruang Display pada Showroom UMKM Batik dan Kerajinan di Kampung Batik Kauman, Kodya Surakarta.	4. Pembuatan desain media promosi 5. Survey awal kelayakan lokasi kegiatan dan usaha 6. Evaluasi dan laporan

2015	- Pengembangan Desain dan Peningkatan Kapasitas Produksi pada Kerajinan Limbah Kaca	
------	---	--

#### 4.2.2. R Ersnathan BP, S.Sn, M.Sn

Bidang Ilmu adalah Desain Interior, Desain Rupa Panggung, serta Asesories Interior. Dengan pengalaman pengabdian yang relevan serta tugas yang sesuai dengan relevansi dan pengalaman kemasyarakatan adalah sebagai berikut :

TAHUN	PENGALAMAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN	TUGAS YANG RELEVAN
2008	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa pelatihan asesories interior kepada siswa SMA Negeri 7 Surakarta (sebagai pembimbing )	1. Pelaksanaan pelatihan pengembangan desain 2. Survey awal kelayakan lokasi kegiatan dan usaha
2008	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa pendidikan melalui Pameran media “Switch On” , Judul karya “ Thanks to Obstacle ( Seni Instalasi )	3. Mentor membuat desain dan pola 4. Motivasi wirausaha 5. Pelatihan pembukuan
2012	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa pelatihan “Desain Accessories, Interior, dengan Spesifikasi Produk Sign System pada UKM Cor Logam Kec. Pedan, Kab. Klaten”	6. Manajemen produksi 7. Evaluasi dan laporan
2013	Memberi pelayanan pada masyarakat berupa konsultasi ‘Program Konsultasi On Air FSRD ISI Surakarta’ di Radio RRI Surakarta	



## BAB 5. HASIL CAPAIAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini pada dasarnya telah dapat terlaksana dengan baik. Adapun beberapa target capaian kegiatan telah terpenuhi, diantaranya adalah ;

- Desain produk baru yang mengikuti kebutuhan konsumen, khususnya konsumen tingkat menengah dan atas,
- Showcase produk yang lebih menarik, yang mempresentasikan keunggulan produk,
- Penggunaan teknologi yang lebih maju sehingga mampu meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi,
- Materi promosi yang menarik, berupa kartu nama dan leaflet/ brosur,
- Pengembangan pemasaran online lewat internet (web, blog, dls) maupun jejaring sosial (instagram, tweeter dan facebook).

### 5.1. Hasil PPM pada Safitri Craft

	
Gambar 01. Desain Produk baru yang multifungsi	Gambar 02. Desain produk baru yang menyasar pada komunitas tertentu

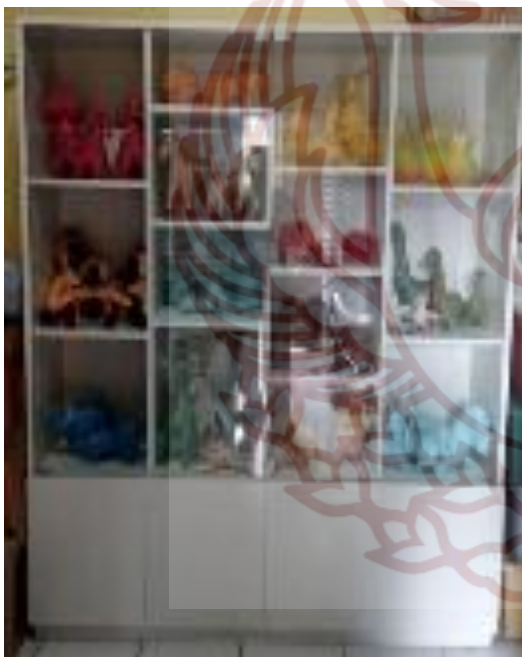
	
Gambar 03. Desain Produk baru yang buah-buahan	Gambar 04. Berbagai macam produk boneka yang berkualitas



Gambar 05. Pelatihan desain, manajemen pemasaran, keuangan dan produksi



Gambar 06. Alat bantu produksi yang lebih cepat



Gambar 07. Showcase produk yang menarik



Gambar 08. Stok perlengkapan dan produk

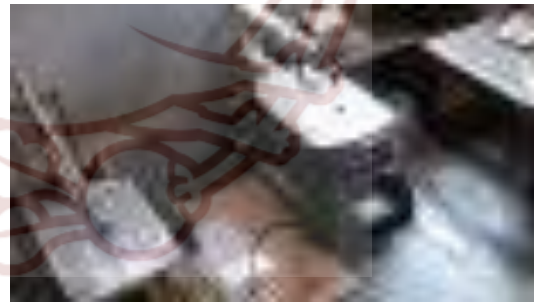
## 5.2. Hasil PPM pada Dynda Berbie



Gambar 09. Desain baru yang lebih menarik dan berupa souvenir dengan membidik segmen menengah keatas



Gambar 10. Outlet lebih menarik



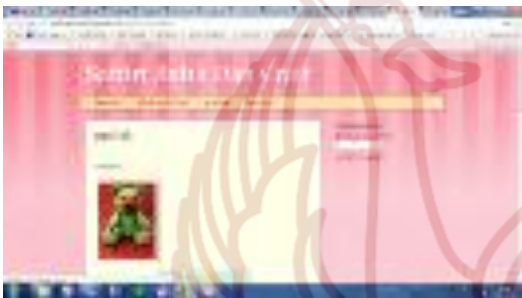
Gambar 11. Alat bantu pembuatan rumah berbie yang lebih cepat



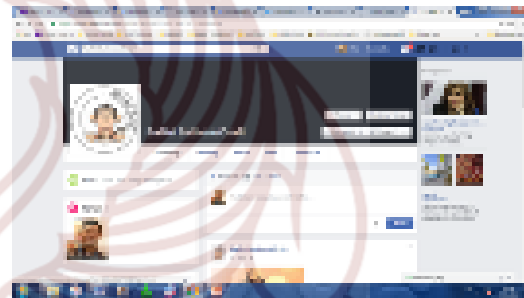
Gambar 12. Leaflet/Brosur Safitri Craft



Gambar 13. Kartu Nama Safitri Craft



Gambar 13. Blog Dynda Berbie



Gambar 14. Facebook Dynda Berbie

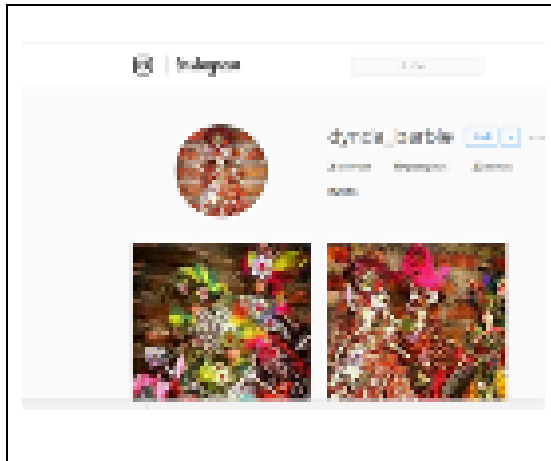


Gambar 15. Brosur/leaflet Dynda Berbie

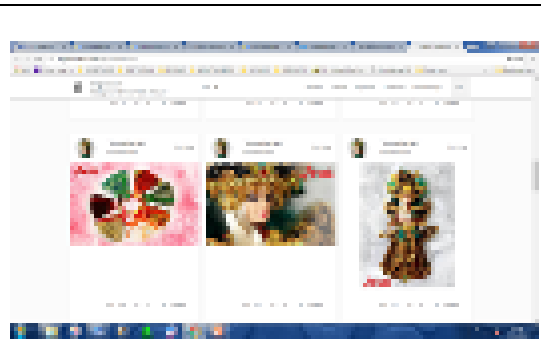


Gambar 16. Brosur/leaflet Berbie

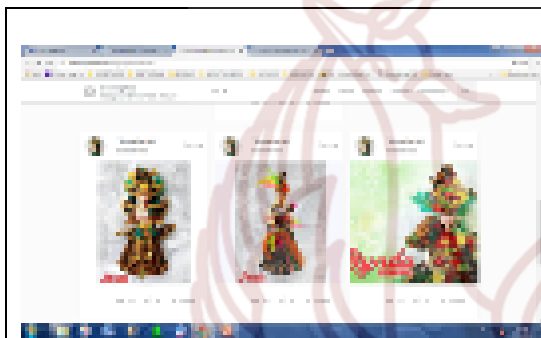




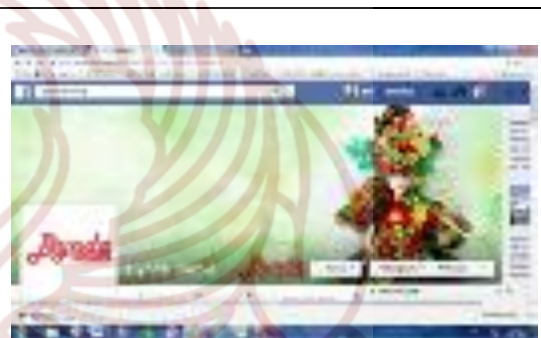
Gambar 17. Instagram Dynda Berbie



Gambar 18. Tweeter Dynda Berbie



Gambar 19. Blog Dynda Berbie



Gambar 20. Facebook Dynda Berbie



Gambar 21. Kartu Nama Safitri Craft



Gambar 22. Pelatihan sketsa desain motif baru

Target luaran kegiatan IbM yang telah dapat dipenuhi diantaranya adalah : Meningkatnya daya saing dari mitra binaan dengan produk yang lebih bagus, inovatif dan berkualitas. Meningkatnya kualitas dan kuantitas dengan menciptakan lapangan kerja dengan menambah tenaga kerja untuk mengurangi tingkat pengangguran dilingkungan sekitar. Memiliki sarana dan prasarana produksi yang lebih memadai yang disesuaikan dengan kebutuhan produksi yang lebih cepat, tepat, dan baik. Memiliki kemampuan manajemen produksi, administrasi dan pemasaran. Meningkatnya penghasilan/perekonomian mitra binaan sehingga dapat meningkatkan penghasilan mitra untuk menambah ekonomi keluarga sekitar 30 % sampai dengan 50 %.

Keberlanjutan program kegiatan supaya tidak berhenti pada akhir tahun ini selanjutnya akan dilakukan pantauan secara kontinyu lewat jejaring mitra ISI, selanjutnya akan diproyeksikan untuk memperluas pasar yang lebih luas ekspor, khususnya pada kerajinan boneka batik Shafitri Craft dalam usulan kegiatan IbPE tahun berikutnya. Hal yang perlu dilakukan adalah memberikan kesempatan pameran, perluasan pasar online berbahasa Inggris dan memperbaiki manajemen (produksi, keuangan, administrasi). Produk perlu dipoles lagi, dengan memberikan labeling dan kemasan untuk memperkuat branding. Penguatan branding produk yang ramah lingkungan, aman, sehat dan bermanfaat.

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini telah diseminarkan dan dipamerkan pada kegiatan “Seminar dan Pameran Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat” yang diselenggarakan pada bulan Nopember 2016 di Galery Seni ISI Surakarta yang diikuti beberapa perguruan tinggi di Indonesia. Hasil kegiatan ini juga telah dipergunakan pada MK. Kewirausahaan serta menjadi salah satu contoh pengajuan kegiatan PKM di lingkungan ISI Surakarta. Selanjutnya artikel hasil kegiatan pengabdian ini telah dikirim, direview pada Jurnal Acintya, dan siap diterbitkan pada awal tahun 2017.

## **BAB 6. PENUTUP**

Program Pengabdian Masyarakat (PPM) IbM ini merupakan salah satu bagian dalam upaya untuk memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pengrajin harus memiliki motivasi yang kuat dalam mengembangkan usahanya, tidak hanya menjadi home industri/industri rumah tangga / industri mikro. Pengrajin harus aktif mengambil peluang pada pasar yang masih terbuka luas, dengan penyesuaian desain, memperbaiki kualitas hasil produksi, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, mampu menggunakan Teknologi

Tepat Guna (TTG) pada alat kerja, dan media promosi yang efektif, baik secara offline maupun online.

Dalam menghadapi persaingan dibutuhkan dukungan dari segenap stakeholder (pemangku kepentingan) yakni pemerintah daerah, institusi pendidikan dan mitra lainnya. Kesempatan mengikuti pameran harus lebih banyak diberikan kepada UMKM agar produknya dikenal lebih luas. Selanjutnya perlu pendampingan berkala dan pembinaan lebih pada sektor manajemen, standarisasi mutu produksi, dan jejaring pemasaran.

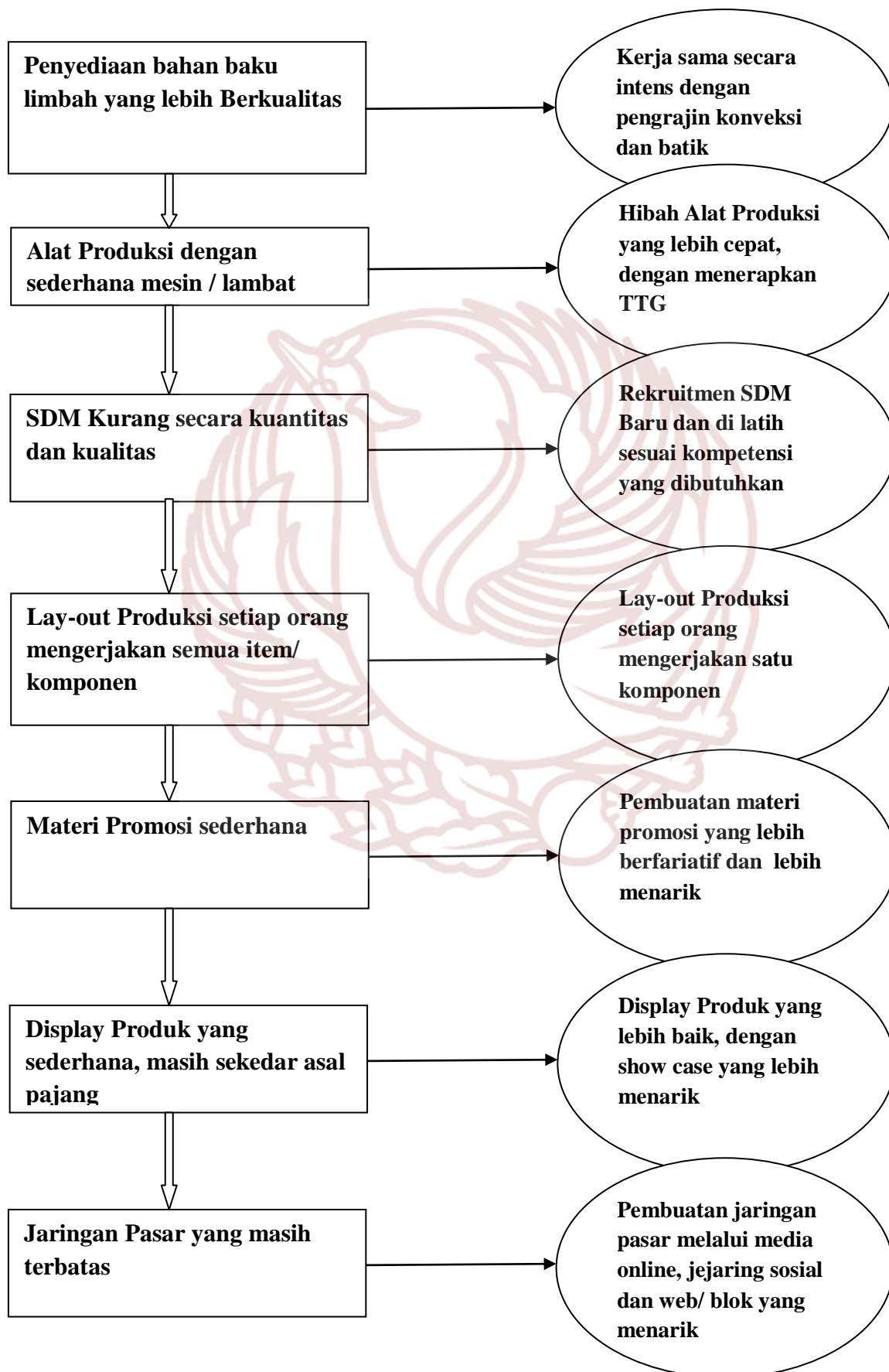
## **DAFTAR PUSTAKA**

- Haryanto. 2007. “Media, Seni Rupa, Desain, dan Craft”. Handout Mata Kuliah Media Seni Rupa. Jurusan Seni Rupa. UNNES. Semarang
- Sicilia Sawitri, R Rachmawati, R Syamwil, 2010, Pemanfaatan kain Perca dalam Rangka Meningkatkan Industri Kreatif di Kabupaten Semarang, Artikel Ilmiah Hibah Kompetitif Prioritas Nasional, UNNES, Semarang
- Zita Kiky Swariga, 2013, Pemanfaatan Kain Perca Sebagai Media Berkarya Seni Lukis dengan Teknik Kolase Bagi Siswa, Skripsi, UNNES, Semarang
- Joglosemar, Kamis (23/1). Boneka Barbie Berdandan Batik Laris Diborong Hidayatur Riyana Sabtu, 25/01/2015 ; 15/04/2015; 14.03 WIB

**Lampiran 1. Gambaran Ipteks yang diterapkan kepada kedua mitra.**

<b>NO</b>	<b>PERMASALAHAN</b>	<b>PROGRAM</b>	<b>CAPAIAN</b>
1	Penyediaan bahan baku limbah yang lebih banyak dan berkualitas : Sementara ini masih belum banyak jaringan suplier	Kerja sama tetap dengan Pengrajin batik dan garmen	Telah dilaksanakan kerjasama dengan beberapa UMKM Batik
2	Alat Produksi dengan sederhana mesin / lambat	Alat Produksi Mesin yang lebih cepat, dengan menerapkan TTG	Telah dibuatkan
4	SDM Kurang secara kuantitas dan kualitas	Pelatihan desain dan pelatihan teknik produksi, serta Rekrutmen SDM Baru dan di latih sesuai kompetensi yang dibutuhkan	Telah dilatih
5	Lay-out Produksi setiap orang mengerjakan semua item/ komponen	Lay-out Produksi setiap orang mengerjakan satu komponen	Sudah diterapkan
6	Materi promosi sederhana	Materi promosi yang bagus dan menarik	Sudah diterapkan
7	Display Produk yang sederhana, masih sekedar asal pajang	Display Produk yang lebih baik, dengan show case yang lebih menarik	Showcase kayu jati finishing duco dan 1 showcase rak kaca rangka aluminium
6	Jaringan Pasar yang masih terbatas	Pembuatan jaringan pasar melalui media online, jejaring sosial dan web/ blok yang menarik	Telah dibuatkan : Web, Blog, Sosmed (Instagram, FB, etc)
9	Kualitas biasa, harga murah, keuntungan sedikit	Kualitas diperbaiki harga menjangkau segmen menengah ke atas	Rata-rata mengalami kenaikan omset sekitar 30 % dari sebelum kegiatan





## Lampiran 2. Peta Lokasi Wilayah kedua mitra.

